

Utilizzando i servizi di Twitter accetti il nostro [Utilizzo dei cookie](#). Noi e i nostri partner operiamo globalmente e utilizziamo i cookie, anche a fini statistici, pubblicitari e di personalizzazione.



Home



Lucilla Incorvati

@lucillaincorvat

Segui

Si parla di [#reti](#) di consulenti finanziari [#Fintech](#) e [#sostenibilità](#) [@sole24ore](#) [@vdangerio](#) [@24backstage](#) [@guidogentili1](#) [@g_ursino](#) [#aipb](#)

Private banking

Investimenti verdi. La sostenibilità è ora prioritaria (nella foto, la sala controllo di Hera, pioniera del green bond) — A pagina 36

Chi si aggiudica i grandi patrimoni

Aumenta il peso degli intermediari che utilizzano i consulenti finanziari, spesso con divisioni dedicate, per seguire i clienti più ricchi

Reti alla conquista dei clienti wealth

Lucilla Incorvati

806 MILIARDI La consistenza in termini di patrimoni del mercato del private banking in Italia nel 2017 secondo Aipb

IL NUMERO **75%** Il gradimento verso i consulenti finanziari dal mezzo milione di euro: 357 hanno come referente principale un banker (dipendente) in una grande banca commerciale e 243 clienti un consulente finanziario (agente) che opera in una delle principali reti con servizio privato o wealth management. Con

offerta prodotti Un'ampia offerta di prodotti premia le reti clienti seguiti da un consulente finanziario sono i più soddisfatti

seguiti da un professionista che opera in una rete di consulenti finanziari con servizio di private banking o wealth management dedicato e i clienti "private" seguiti da un banker che opera in una banca private tradizionale, sia essa specializzata o una divisione private all'interno di una banca commerciale». Le differenze più rilevanti riguarderebbero la figura stessa del professionista che in termini di disponibilità, reperibilità e proattività sembra distinguersi in modo decisamente più positivo nel caso di un consulente finanziario rispetto al banker. «Ma, da sole, queste doti, le

nel fornire le risposte: il 51% dei clienti seguiti da un consulente finanziario è soddisfatto contro solo il 22% dei clienti seguiti da un banker di una banca tradizionale private». A parziale giustificazione della minor soddisfazione riscontrata nell'indagine dai clienti delle banche rispetto ai clienti delle reti, c'è la differenza legata alla "macchina" o meglio al "motore" delle diverse organizzazioni. Le reti dei consulenti finanziari sembrano infatti offrire un servizio di internet banking e più in generale una digitalizzazione delle procedure decisamente più all'avanzate.

Anche l'ampiezza dell'offerta di prodotte soluzioni di investimento sembra meglio caratterizzare le reti dei consulenti, certamente per il loro storica apertura e vocazione al risparmio gestito rispetto al risparmio amministrato. Non è però tutto oro quello che luccica. Le banche private tradizionali sembrano offrire servizi più apprezzati dai clienti "imprenditori" rispetto alle reti. «Anche questo non ci deve stupire considerata la funzione storica delle banche tradizionali nelle attività di impiego e finanziamento alle aziende» — conclude Ronchetti. — Va rilevato

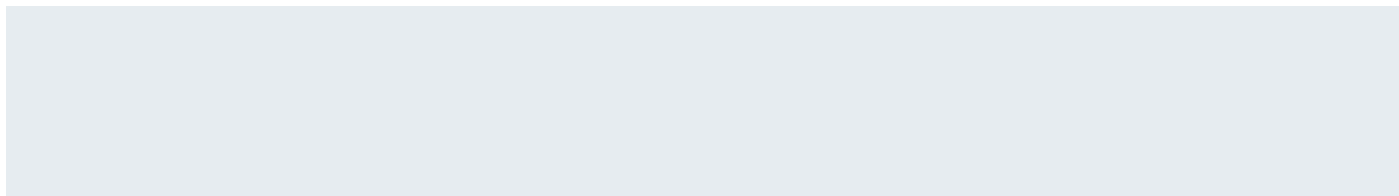
05:17 - 27 giu 2018 da [Milano, Lombardia](#)

5 Retweet 5 Mi piace



5

5



Lucilla Incorvati

@lucillaincorvat

giornalista di Plus24-Sole24Ore,
abruzzese forte e gentile, con le
orecchie sempre alzate...pronta
a fare climbing e surfing ..le
opinioni sono personali